

коммунального сектора экономики Украины необходимо начинать с создания оптимальной налоговой системы.

1. Бычковский И.В. Реформа ЖКХ в 2001-2005 годах: виден ли конец? // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. – 2001. – №4.
2. Глушенко Ю. Финансовый анализ деятельности коммунального предприятия // Бизнес информ. – 1999. – №5-6.
3. Завада А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства // Экономика Украины. – 2000. – №10.
4. Кириленко О.П. Класичні засади оподаткування у вітчизняній системі // Фінанси України. – 1999. – №11.
5. Коровіна З. Про єдину систему пенсійного забезпечення, обґрунтовані тарифи на житлово-комунальні послуги без пільг і привілеїв // Економіка України. – 1999. – №1.
6. Кристин О.С. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу // Економіка України. – 1997. – №12.
7. Макаренко М.І. Податкові чинники макроекономічної цінової стабільності // Фінанси України. – 2000. – №9.
8. Онищук Г. Економіка житлово-комунального господарства: нові підходи у формуванні цінової і тарифної політики // Економіка України. – 2001. – №7.
9. Соколовська А.М. Особливості проведення податкових реформ: світовий досвід і Україна // Фінанси України. – 1998. – №12.
10. Ставровський Є.В. Про комунальні підприємства і сферу їх діяльності // Економіка України. – 1999. – №11.

Получено 12.10.2001

ББК 65.9(2).26

Т.И.СВЕТЛИЧНАЯ, А.Н.ДМИТРЕНКО

Харьковская государственная академия городского хозяйства

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКОВ-КРЕДИТОДАТЕЛЕЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-ЗАЕМЩИКОВ

Рассматриваются взаимоотношения заемщиков и банков-кредиторов в условиях становления рыночных отношений.

В настоящее время все больше предпринимателей основательно занимаются расчетами прибыльности инвестиционных проектов. Основное внимание при этом уделяется соотношению между собственным и заемным капиталом при осуществлении инвестиционных проектов.

В развитых странах Европы и в США предприниматели уже давно подсчитали, что делать бизнес на собственном капитале во всех отношениях невыгодно. Поэтому они стараются получать деньги на заемном капитале, откуда и появились сложные отношения между предпринимателем и банком. А начиналось все примерно так: за рубежом в 70-х годах XX ст. в связи с "нефтяным бумом", когда цены на нефть и другие энергоносители за короткое время выросли многократ-

но, появилось так называемое проектное финансирование. Прибыльность инвестиционных проектов в добычу нефти и газа стала составлять сотни и даже тысячи процентов в год. Это повлияло на деятельность банков. Их традиционно пассивное поведение, когда потенциальные заемщики идут в банк и просят денег, сменилось на активно-прогрессивное, когда сами банки стали искать (прежде всего в нефтяном и газовом секторах экономики) высокоприбыльные проекты для кредитования. После падения цен на нефть и газ в 80-е годы портфель проектного финансирования многих банков обесценился. Возникла задача диверсификации этого портфеля за счет отбора высококачественных проектов в других секторах экономики. Банки, специализирующиеся на проектном финансировании, стали внедряться в сектор телекоммуникаций, горнодобывающую промышленность, инфраструктуру (дороги, электростанции и электроснабжение, водоснабжение и т.д.), туристический бизнес и индустрию развлечений.

На начальном этапе развития проектного финансирования доминировали американские и канадские банки, позже на арену вышли банки Великобритании. В последние годы на рынке появился ряд крупных банков Японии, Германии, Франции.

Возникла взаимная заинтересованность предпринимателей и банков. Разнообразными становятся кредиты. Например, Ролл-оверный кредит — это средне- и долгосрочный кредит, проект по которому устанавливается через определенные интервалы времени (1, 3, 6, 12 месяцев) с учетом изменения ставок. Банк-кредитор получает определенную маржу или премию. Она остается фиксированной на весь период кредита или на протяжении основных фаз реализации проекта. Например, может быть установлена более высокая маржа на инвестиционной стадии и более низкая после ввода объекта в эксплуатацию. Или кредитная линия — это когда, например, при годовом кредите сумма разбивается на кварталы и заемщик возвращает кредит только с той суммы, которую брал в определенном периоде (квартале).

Говорить о сколько-нибудь заметном развитии проектного финансирования в странах бывшего Союза пока не приходится. На финансовом рынке доминируют "короткие" деньги, а вложение средств в долгосрочные инвестиционные проекты является скорее исключением, чем правилом. Чаще всего такое вложение осуществляется в форме традиционного банковского кредитования с использованием всех возможных форм и методов обеспечения возвратности основной суммы и процентов по кредиту (залог имущества, ценных бумаг и других активов; банковские гарантии; накопительные гарантийные счета (счета "эскроу"); поручительства).

Что касается украинских банков, то их участие в финансировании инвестиционных проектов ограничивается в основном небольшими проектами. Крупномасштабные проекты нашим банкам пока не под силу. Так, для строительства цеха холодной прокатки стали необходимо примерно 700 млн. долларов. Даже в случае создания консорциума банков ему будет трудно "вытянуть" такой проект. В настоящее время основная финансовая активность банков направлена в сторону тех проектов, которые реализуются на принадлежащих или подконтрольных им предприятиях.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что взаимоотношения между банками и потенциальными заемщиками в странах бывшего СССР (по сравнению с банками высокоразвитых стран) находятся в плачевном состоянии как для банка-кредитодателя, так и для предпринимателя-заемщика. Нельзя, конечно, грешить только на предпринимателей и банки. Огромное влияние здесь оказывают внутренние экономика страны, опыт, потенциал и заинтересованность обеих сторон и, естественно, рискованность (поскольку многие предприниматели, да и банки тоже зачастую оказываются "мошенниками", а угадать такого "мошенника" в лице представительных людей довольно нелегко).

Очевидно, не стоит "изобретать велосипед", который уже давно изобрели, а просто использовать опыт ведения подобных дел в развитых странах Европы и США, которые в этом отношении имеют довольно серьезную практику и с достаточной эффективностью ведут свою политику взаимоотношений банков-кредитодателей и предпринимателей-заемщиков.

Получено 24.09.2001

ББК 65.9 (2) 44

О.А.КАРЛОВА, канд. экон. наук, І.В.ЖИНЖИКОВА

Харківська державна академія міського господарства

ПОТЕКА ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Обґрунтовано необхідність розвитку нових соціально-ринкових елементів житлової політики, розкрито сутність іпотечного кредитування та його значення на сучасному етапі економічного розвитку України.

Економічна політика держави повинна бути спрямована на створення умов для реалізації кожним членом суспільства своїх громадянських прав. Забезпечення житлом – це одне з основних конституційних прав людини, найважливіша життєва необхідність, тому житлова політика є важливим аспектом розвитку суспільства.